

BLUBRAKE - A JÖVŐ BIZTONSÁGOS KERÉKPÁROZÁSA

A Blubrake a Politecnico di Milano és az e-Novia (deep tech spin-off inkubátor) együttműködéséből született: egy egyetemi kutatócsoport e-bike-okra fejlesztett ABS-fékvezérlő technológiáját vitték piacra, mára 25+ fős, nemzetközileg elismert vállalattá nőve, amely az egyetlen nyílt platformú mechatronikai ABS-rendszert kínálja a piacon.

A BLUBRAKE SIKERÉNEK TITKA



FELTALÁLÓK BEVONÁSA A HASZNOSÍTÁSBA

A kutatócsoport folyamatos részvétele az ipari megvalósításban hitelesebbé tette a céget az OEM-partnerek szemében, és segített a technikai problémák gyors megoldásában.



KUTATÓKBÓL VEZETŐK

Megfelelő képzési és üzleti környezetben a kiváló kutatók valódi üzleti vezetőkké válhatnak – ezt bizonyítja Fabio Todeschini útja – PhD-hallgatóból ügyvezető igazgatóig.



KOMPLEMENTER TUDÁS ÖSSZEKAPCSOLÁSA

Az akadémiai tudás (AI-vezérlés) és az iparági szakértelem (gyártás, minőségbiztosítás, ellátási lánc, kerékpáripár-specifikus adaptáció) együttes bevonása volt a kereskedelmi siker egyik feltétele.

KUTATÁSALAPÚ INNOVÁCIÓ, VALÓDI PIACI HATÁS

"A tudástranszfer nem csupán technológiaátadás, hanem az emberek – kutatók, feltalálók – tudásának és skill-jeinek átvitele az üzleti életbe."



STRUKTURÁLT PARTNERSÉG AZ EGYETEM ÉS AZ INKUBÁTOR KÖZÖTT

Az egyetem (IP-tulajdonos) és az e-Novia (üzleti/mérnöki háttér) világosan felosztott szerepek mentén működött együtt, ami felgyorsította a K+F-től a piacra jutásig tartó utat.

BLUBRAKE - A JÖVŐ BIZTONSÁGOS KERÉKPÁROZÁSA

MIÉRT MŰKÖDÖTT?



PIACVÁLASZTÁS

Bár Ázsia a legnagyobb volumenű piac, a Blubrake az Európai piacra fókuszált, ahol a prémium szegmens (46%) és a gyors növekedési ütem jobban illeszkedik az értékajánlathoz.



OEM-PARTNERSÉGRE ÉPÜLŐ SKÁLÁZÁS

Mivel a technológia kerékpár-specifikus adaptációt igényel, a licencelés helyett az OEM-együttműködés volt a megfelelő piacra lépési stratégia.



EGYÉRTELMI, ADATVEZÉRELT ÉRTÉKAJÁNLAT

Piackutatási adatok (pl. e-bike balesetek 58%-a fékezéshez köthető) alapján azonosították a valós problémát, és erre építették a differenciáló megoldást.



NYÍLT PLATFORM - VERSENYELŐNY

Szemben a zárt Bosch-rendszerrel, a Blubrake bármely kerékpárgyártóval kompatibilis nyílt megoldást kínál – ez rugalmasabb piaci pozicionálást és szélesebb OEM-elérést tett lehetővé.



RUGALMAS IP-STRATÉGIA

A Blubrake üzleti titokra támaszkodott a fejlesztés alatt, a szabadalom benyújtása csak a testreszabott értékajánlat kialakítása után történt meg – „Tervezd meg, fejleszd ki, véd meg.”.



SZABADALMI PORTFÓLIÓ - TÁRGYALÁSI TŐKE

Nagy, domináns szereplők (Bosch, Brose, Yamaha, Shimano) mellett a folyamatos szabadalmaztatás erősítette a fiatal cég hitelességét és alkupozícióját a nemzetközi ellátási láncban és a piacon.

EREDMÉNYEK



2015: A kutatás elindult

2017: Az első piacképes termék létrejött

2019: Tanúsítások beszerzése és az első kereskedelmi szerződések aláírása megtörtént



Jelenleg: 25+ fős csapattal működik sikeresen a önálló cég, amely már jelentős nemzetközi elismerésekkel is rendelkezik.

Ha hasznosnak találtad ezt az anyagot, böngészd tovább a HunrenTech Tudástárat további, a projektedet támogató jó példákért, vagy vedd fel velünk a kapcsolatot technológiatranszferhez fűződő kérdéseiddel.

Készen állsz a saját spin-off vállalkozásod felépítésére?